

The Book

**Så når du 100% framgång med
hjälp av QualitySales metodik**



QualitySales
Business Consulting

Vår bestämda uppfattning

Vi på QualitySales har en bestämd uppfattning som bygger på tre insikter:

För det första är försäljning och intäktsgenerering hela företagets angelägenhet, inte bara säljorganisationens. Detta innebär i sin tur att intäktsgenerering är en VD-fråga.

För det andra sker förändringar allt snabbare, vilket innebär att företag kontinuerligt och i en allt snabbare takt måste anpassa och utveckla såväl erbjudande som arbetssätt för att möta förändrade krav från kunderna.

För det tredje måste företag förstå sina kunders behov och sina kunders uppfattning om vad som skapar värde på djupet, för att vara långsiktigt framgångsrika. Endast då kan man bygga långsiktiga kundrelationer.



QualitySales
Business Consulting

QualitySales arbetsätt och metodik

Vi har utvecklat en generisk arbetsmetodik som utgår från våra uppdragsgivares mål och utmaningar. Vårt arbetsätt bygger på ett utifrån och in tänk där alla rekommendationer verifieras i uppdragsgivarens affärsmiljö.

Slutresultatet av QualitySales arbete är normalt en verifierad bild av styrkan i uppdragsgivarens erbjudande och uppdragsgivarens förmåga att samverka med sina kunder.

Vår metodik delar in verksamheten i tre områden:

- **Erbjudande och kommunikation**
- **Kundsamverkan**
- **Ledning och styrning av verksamheten**

Affärskonsultens roll & uppgift

Affärskonsultens roll

Affärskonsultens roll är att insiktsfullt hjälpa verksamheter att optimera sitt erbjudande, sin kundsamverkan och sitt arbetssätt så de snabbare och mer effektivt når sina mål.

Detta görs genom att med stöd av QualitySales etablerade metodik i kundföretagets affärsmiljö mäta och analysera kundens styrkor och förbättringsområden jämfört med tillgängliga alternativ.

Utifrån dessa ges en rekommendation som bygger på reell kunskap om kunden, kundens behov och kundens alternativ.

Rollen är mycket den av en projektledare som fungerar som en brygga mellan kundens utmaningar och QualitySales metodik och som därmed hjälper kunden att hitta optimala lösningar på sina utmaningar.



Affärskonsulten fungerar som en brygga mellan kundens utmaningar och QualitySales metodik.



QualitySales
Business Consulting

Affärskonsultens roll & uppgift

Affärskonsultens uppgift

Affärskonsultens huvudsakliga uppgift är att hjälpa en VD lyckas med sitt uppdrag och kundföretaget att nå framgång i sin kundsamverkan.

Affärskonsulten utmanar uppdragsgivaren baserat på fakta och ger konkreta förslag till förbättringar.

Affärskonsulten kan även aktivt medverka i själva genomförandet av förändringarna under själva utvecklingsfasen (att etablera) samt med att säkerställa, så att etablerade förändringar blir långsiktigt framgångsrika (att säkerställa).



QualitySales
Business Consulting

QualitySales affärskonsulter

QualitySales affärskonsulter har alla erfarenhet av att i ledande befattningar i olika företag skapa tillväxt.

Gemensamt för oss är att vi brinner för försäljning och att vi alla delar QualitySales bestämda uppfattning. Samtliga konsulter är utbildade i QualitySales metodik.

Vi arbetar därmed metodiskt och strukturerat i uppdragen med att samla och analysera data från verksamheten och i kundens affärsmiljö. När detta är gjort ställs utfallet i relation till verksamhetens förutsättningar att uppfylla de satta målen. Baserat på det ges rekommendationer.



QualitySales
Business Consulting

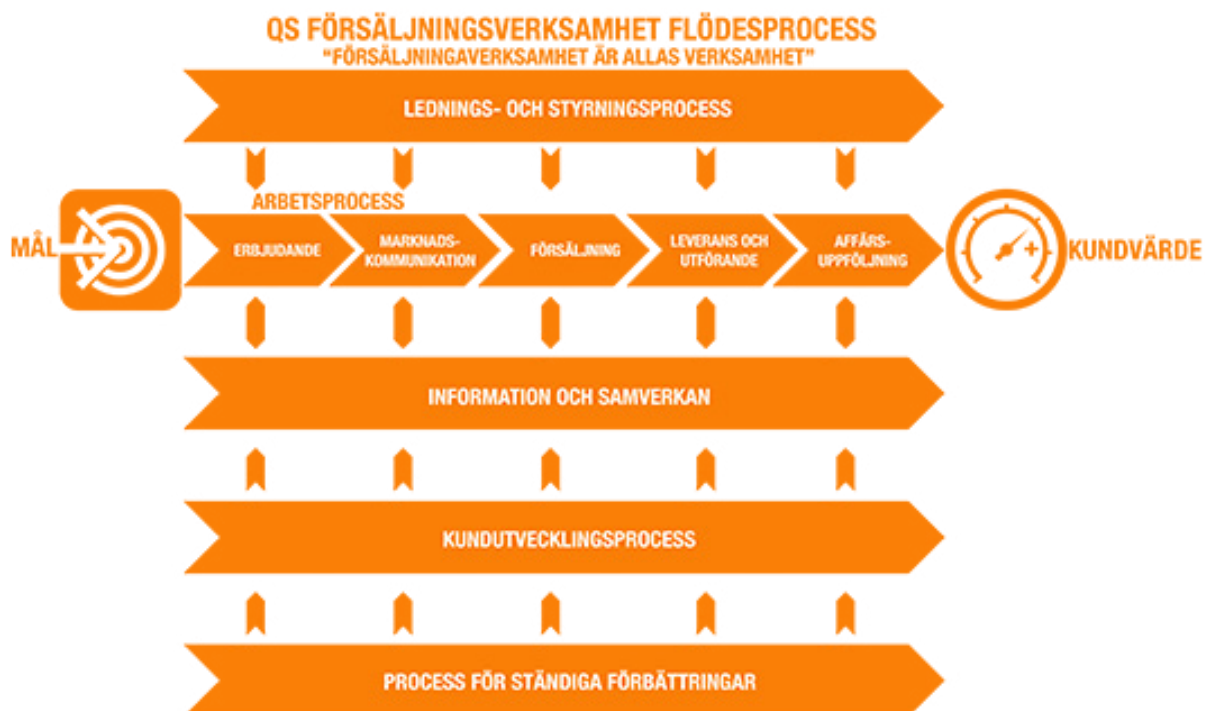
100% framgång

QualitySales mission är att baserat på fakta, med glädje, stort engagemang och beprövade metoder hjälpa företag att identifiera, etablera och säkerställa förändringar för lönsam tillväxt.

Hur kan vi garantera det vi lovar? Vår metodik bygger på fakta verifierad i affärsmiljön.

De rekommendationer vi ger är alltid baserade på vad kunder och medarbetare verkligen tycker och inte på vad ledningen tror att de tycker. Detta i kombination med väl utvecklade analysmetoder gör att vi kommer väldigt nära sanningen.

Vi kan lämna referenser på nöjda företagskunder i flera olika branscher.



Är du modig?

QualitySales åtar sig inga "pekjobb"!

- Vi genomför inga analyser baserade på tyckande.
- Vi varken etablerar eller säkerställer strategier som inte är väl underbyggda.

Du behöver vara modig för att anlita oss då du får reda på sanningen. Våra analyser är baserade på kundernas faktiska upplevelse och uppfattning och med utgångspunkt från analyserna ger vi rekommendationer avseende bland annat erbjudande, strategier och arbetssätt.

Ibland kan sanningen vara obehaglig, men den ger dig alltid vägledning till bättre beslut.

Kommunikationsmässigt föredrar vi ärlighet framför artighet, vilket våra kunder brukar uppskatta.

Noll risk!

QualitySales erbjuder alltid ett första arbetsmöte för att närmare diskutera de möjligheter och utmaningar ert företag upplever internt och i er affärsmiljö.

Om vi efter arbetsmötet gemensamt kommer fram till att det finns förutsättningar för ett samarbete så lämnar vi ett affärsförslag.

Innan ni accepterat vårt affärsförslag uppkommer ingen kostnad för er. Vi kan lova att redan arbetsmötet kommer ge er värdefulla insikter.

Nyfiken?

Vad väntar du på?

Vi hjälper dig med rätt förändringar för framgång!

Kontakta oss idag för att boka ett möte.

Lars Skarke

Founding Partner

Email lars@qualitysales.com

Tel. 073 25 73 04

Peter Follin

CEO & Senior Partner

Email peter.follin@qualitysales.com

Tel. 070 492 6409

Jonas Wetterdal

Senior Consultant

Email: jonas.wetterdal@qualitysales.com

Tel. 076 59 49 22



QualitySales
Business Consulting